

LA REALIDAD DE LA GLOBALIZACIÓN. PROCESOS, FACTORES Y ACTORES DE UN INCIPIENTE SISTEMA GLOBAL

Josep Ibáñez

*Profesor de Relaciones Internacionales
Área de Derecho Internacional Público y
Relaciones Internacionales
Universidad Pompeu Fabra*

Tomando como premisa de partida que la globalización es, ante todo, un fenómeno constituido por procesos económicos, sin negar, paralelamente, la importancia que tiene lo político, y las implicaciones sociales y culturales, en la misma, este artículo busca aportar una visión realista y de conjunto del fenómeno globalizador integrando el estudio de los actores, procesos y estructuras implicados. El trabajo se divide en tres grandes apartados. En el primero de ellos, se define la globalización y se identifican los procesos que la constituyen; analizándose, en un segundo apartado, los factores que explican la emergencia del fenómeno, así como las relaciones existentes entre ellos y su significado relativo. Finalmente, se abordan algunas de las transformaciones que la globalización ha generado en los actores de la economía mundial y en las estructuras a través de las cuales éstos se relacionan.

This article seeks to provide a realistic and panoramic view of the phenomenon of globalization by integrating the study of the various actors, processes and structures involved. Building on an initial premise that globalization is - first and foremost - a phenomenon centered on economic processes, this approach does not deny the parallel significance of political processes and the social and cultural influences upon them. In the first of three main sections, globalization is defined and its constitutive processes are identified; in the second section the factors that explain the emergence of the phenomenon are analyzed, along with the relations between them and their relative significance. Finally, we address some of the transformations that globalization has generated among the actors in the world economy and in the structures by which these actors relate to each other.

Durante la última década pocos términos de las ciencias sociales han sido tan polisémica e imprecisamente utilizados como el de “globalización”. La causa no es, al menos de forma exclusiva, que su uso se haya extendido al lenguaje corriente, convirtiéndose en una palabra *passé partout*. Los enfoques académicos en el estudio del fenómeno globalizador han sido muchos y variados, la sociología, la ciencia política, la economía internacional, los estudios empresariales y las relaciones internacionales, por citar algunas de las disciplinas más prolíficas. Incluso dentro de esta última las perspectivas analíticas han sido muy diversas, ya fuera para estudiar los actores participantes, los procesos

constitutivos, o los efectos de éstos sobre los actores y las estructuras del sistema internacional.

Desde la aparición de los primeros estudios en los años setenta, hoy día son innumerables los trabajos dedicados a la globalización, y este volumen permite ya establecer con meridiana claridad un mapa temático en el que situar cada una de las posturas que se definen en el debate (o los debates) sobre la cuestión. De manera muy simplificada, los ejes de dicho debate son algunas preguntas básicas: qué es la globalización, cuándo y cómo se produce, cuánto de ella hay y hasta dónde alcanza, quiénes son sus principales impulsores, y cuáles son sus consecuencias. Estas

preguntas están presentes en todas las reflexiones sobre el fenómeno, pero también han sido el eje de las reflexiones sobre su *propaganda*, es decir, sobre la difusión interesada de opiniones y estudios que han sobredimensionado, y no siempre con base empírica, su importancia y alcance. Es la llamada ideología de la globalización, evidenciada por los autores críticos¹ con el neoliberalismo económico que subyace en el discurso de los más entusiastas profetas y apologistas del fin de los Estados.

No es el estudio de esta dimensión ideológica, y mucho menos contribuir a ella, lo que guiará las siguientes líneas, pues si algo sobra en los debates sobre la globalización (la real, la deseada o la temida) es la confusión surgida de la mezcla de enfoques descriptivos, prescriptivos y predictivos. El objeto del presente trabajo será, más bien, aportar una visión realista y de conjunto sobre el fenómeno globalizador integrando el estudio de los actores, procesos y estructuras implicados, siempre teniendo presente una asunción de partida: que la globalización es, ante todo, un fenómeno constituido por procesos económicos. Esta concepción material restrictiva no niega en absoluto la importancia de lo político ni las implicaciones sociales y culturales asociadas a la globalización, pero se limita a explicar qué es lo que realmente se ha globalizado y de qué manera, sin entrar en predicciones ni recetas.

En un primer apartado se definirá la globalización y se identificarán los procesos que la constituyen. Posteriormente serán planteados los factores explicativos determinantes para comprender el surgimiento del fenómeno, así como las relaciones existentes entre ellos y el peso relativo de cada uno. Por último, se abordarán algunas de las transformaciones que la globalización ha comportado para los actores de la economía política mundial y para las estructuras en que éstos se relacionan.

I. LA GLOBALIZACIÓN, FENÓMENO COMPLEJO, PARCIAL Y DESIGUAL

El surgimiento en el mundo anglófono del término "global" en los años sesenta y su posterior extensión pretendieron dar cuenta de la existencia de un conjunto de procesos interrelacionados que se manifestaban a escala mundial. Es decir, lo "global" se refería tanto al ámbito geográfico (el globo terráqueo, el planeta) como a ámbitos materiales conexos (económicos, tecnológicos, sociales, etc.). Durante los años setenta y ochenta, la intensificación de

los cambios en estos ámbitos y su propagación mundial se producen de forma combinada, reforzándose mutuamente hasta el punto de difuminar los mecanismos de causa y efecto existentes entre ellos. Mundialización e interrelación de procesos son, pues, dos caras de la misma moneda, indisolubles la una de la otra, ambas resultantes y desencadenantes al mismo tiempo de la globalización². A estas dos realidades objetivas cabría añadir un elemento subjetivo que completa el contenido del fenómeno, que está implícito en él, y que es la conciencia que de su existencia tienen los actores participantes, que basan sus expectativas y acción en las dos realidades mencionadas. Podríamos entonces definir sintéticamente la globalización como un *fenómeno en el que un conjunto de procesos interrelacionados se desarrollan en un ámbito geográfico cada vez más amplio que tiende a la escala mundial*. Pese a lo general de esta definición de partida, y como veremos más adelante, los procesos en cuestión se refieren principalmente a actividades económicas (comerciales, productivas y financieras), pues son éstas las que arrastran los cambios en otras dimensiones políticas y sociales.

El grado real de globalización alcanzado puede ser motivo de debate, pero una vez reconocido el fenómeno y sea cual sea el aspecto estudiado, nadie pone en duda que nunca antes se ha alcanzado un grado similar al actual. Cuestión diferente es la de determinar el momento en que se inicia, pues si bien la globalización es reconocida como tal durante las últimas dos décadas, sus raíces se hunden en la historia. Una opción es abordar la formación de sistema mundial contemporáneo remontándose no menos de 5.000 años, tal y como hacen A. Gunder Frank y B.K. Gills, o partir del siglo XVI y la llegada a América de los europeos refiriéndose al sistema-mundo moderno, como hace I. Wallerstein³. Desde estas perspectivas, la globalización debería entenderse a la luz de la larga duración histórica, de la historia profunda, en la forma en que ésta es entendida por F. Braudel⁴.

Pero estos enfoques estructuralistas prescinden de la explicación de los cambios fundamentales que desde finales del siglo XIX transforman progresivamente, a veces de manera acelerada, el mundo y la conciencia que de él se tiene como un espacio común. No es el caso de R. Robertson, quien sitúa entre 1870 y 1925 el despegue de la globalización concebida, al mismo tiempo, como aumento de los contactos entre

personas, Estados, instituciones, etc., y como toma de conciencia humana sobre la simultaneidad de los acontecimientos que suceden en lugares distantes del mundo. Ciertamente, es en ese período cuando se “comprimen” el tiempo y el espacio como consecuencia de los inventos y desarrollos en medios de transporte y comunicaciones (lo que permite grandes movimientos migratorios y la expansión comercial en un marco político-económico librecambista), y cuando se extiende a nivel planetario el uso de las convenciones espacio-temporales actualmente vigentes (entre otras, la línea de cambio de fecha internacional, los usos horarios, el calendario gregoriano, la semana de siete días ajustable, los códigos telegráficos y de señales internacionales)⁵. Por otro lado, en términos políticos y militares, la mundialización de las relaciones interestatales se conforma durante el siglo XX, no sólo con las dos guerras mundiales que se dan durante su primera mitad, sino sobre todo con el lento repliegue de los imperios coloniales después de 1945. Así, la sociedad internacional exclusivamente europea de principios del siglo XIX se extiende progresivamente durante el presente siglo hasta los cerca de 200 Estados de todo el mundo que hoy conocemos.

Pero la globalización, tal y como es actualmente concebida, no se refiere tanto a la política internacional como a la economía internacional y a las transformaciones aceleradas que ésta sufre y provoca desde principios de los años setenta, tras el colapso del sistema de Bretton Woods establecido sobre la base de la hegemonía estadounidense al finalizar la segunda guerra mundial. Las transformaciones económicas de los últimos treinta años no son sólo cuantitativas, sino primordialmente cualitativas, siendo ésto lo que ha llevado a los economistas a reconocer, desde finales de los años setenta, la existencia de una economía “mundial” y no sólo internacional: una economía en la que la producción y las finanzas se organizan en redes transfronterizas, escapando así a los poderes reguladores que Estados y organizaciones intergubernamentales tradicionalmente mantenían sobre las actividades comerciales e inversoras⁶. Para P.F. Drucker, los años ochenta verán la consolidación de esta transformación estructural sobre la base de la cual es la actividad económica mundial la que determina el devenir económico de los Estados, pues éstos ya no pueden diseñar sus políticas económicas independientemente del entorno exterior, sino que es éste el que determina las directrices de las políticas económicas nacionales⁷.

Desde análisis estrictamente económicos, la globalización ha venido siendo definida, de manera bastante laxa, como la ampliación geográfica hasta el nivel mundial de los mercados en los que tiende a desarrollarse la actividad económica, es decir, como la integración de los mercados internacionales⁸. Así, durante los años ochenta la economía internacional entra en una fase substancialmente diferente de lo que desde los años cincuenta venía llamándose internacionalización de la economía⁹. Los procesos con que se relaciona esta transformación serán abordados a continuación distinguiendo analíticamente entre integración comercial, transnacionalización de la producción e integración de los mercados financieros.

Resulta esencial tener presente que los tres procesos se desarrollan de manera interrelacionada, influyéndose mutuamente, y la naturaleza *compleja* de esta interacción es la primera característica básica de la globalización. La segunda, implícita en la elección aquí presentada, es que el fenómeno es *parcial* en cuanto a los ámbitos materiales que lo conforman y que por él se ven afectados. Huelga decir, por obvio, que no todo se ha globalizado, que el Estado sigue existiendo, que sigue habiendo comunidades sociales diferenciadas, y que no son homogéneas las formas de vida, las tradiciones culturales, las instituciones políticas, las religiones y los valores por los que se rige la vida de la mayoría de habitantes del mundo. En este sentido, el tercer rasgo característico de la globalización es la *desigual* manifestación del fenómeno en términos geográficos y demográficos, pues es también evidente que los procesos en cuestión afectan con intensidad variable a territorios y poblaciones, quedando en un lugar marginal vastas regiones de mundo.

Integración comercial

El ciclo de expansión del comercio internacional que se inicia después de la segunda guerra mundial y que acelera su ritmo desde los años ochenta tiende a ser relativizado por algunos autores. Así, Krugman es reacio a considerar el volumen de comercio internacional actual como algo extraordinario cuando se pone en perspectiva histórica y se compara con el nivel de 1913 (especialmente si se tiene en cuenta el peso creciente de los bienes no comerciables)¹⁰, mientras que P. Hirst y G. Thompson ponen de relieve la existencia de ciclos expansivos análogos al actual durante la *belle époque* de 1870-1914 o el período 1945-1973¹¹. Sin embargo, un estudio

de Van Bergeijk y Mensink¹² basado en datos comparativos para el período 1820-1992 evidencia los problemas metodológicos habituales en muchas mediciones (índice de error de las variables y registros mal utilizados o insuficientes) y demuestra que el momento actual es único en cuanto a volumen y ritmo de crecimiento del comercio internacional, tanto en términos absolutos como con relación a la producción mundial¹³. Con todo, lo cierto es que de la integración comercial no participan de igual manera todos los países, y el grueso de los intercambios comerciales sigue teniendo lugar entre miembros de la OCDE. Pese a la tendencia reciente que apunta a una mayor participación de países no miembros de la OCDE en el comercio internacional, fundamentalmente las economías del sudeste asiático y algunos países latinoamericanos, todavía hoy más del 70% de los intercambios comerciales mundiales se realizan entre países desarrollados¹⁴.

Estrechamente vinculados a los aumentos del comercio internacional, y no menos importantes que éstos, han sido algunos cambios cualitativos de los intercambios. El primero de ellos es el crecimiento del comercio intraempresarial (*intra-firm*), es decir, los intercambios de bienes intermedios que realizan entre sí empresas de un mismo grupo transnacional. La especialización y multiplicación de éstos a partir de los años cincuenta comportó el desarrollo espectacular del comercio de bienes intermedios especializados, muy ligado a la fragmentación del proceso productivo de algunas industrias. En segundo lugar, cabe destacar el aumento sin parangón histórico de la parte que en el comercio mundial experimentan los servicios, en detrimento del comercio tradicional de bienes: cadenas de distribución, servicios bancarios y financieros, compañías de seguros, servicios de asesoría y contabilidad, telecomunicaciones, multimedia, construcción, publicidad,... Las transacciones financieras vinculadas a este tipo de comercio han crecido de forma insospechada hace tan sólo dos décadas, llegando incluso a convertirse, en palabras de Drucker, en "el motor de la economía mundial"¹⁵. En tercer lugar, y en términos de distribución geográfica de los intercambios, a partir de los años sesenta se produce la progresiva regionalización del comercio internacional sobre la base de los tres bloques o polos que conforman la llamada "triada" (Europa Occidental, Norteamérica y Asia Oriental)¹⁶. Dentro de cada uno de ellos el volumen de los intercambios comerciales es muy superior al que se da en las relaciones entre bloques y con el resto del mundo,

hasta el punto de que en 1995 los intercambios en el interior de la triada y entre sus polos representaban el 75,7% del comercio mundial¹⁷. Por otro lado, cabe aquí apuntar que, lejos de producirse en paralelo, los procesos de integración económica en los tres polos de la triada se realizan con ritmos, características y objetivos muy dispares entre ellos.

Estos tres cambios cualitativos, paralelamente a la proliferación de empresas transnacionales, han modificado de forma acelerada la estructura y funcionamiento del comercio internacional, cuyo análisis todavía no ha sido convenientemente adaptado y formulado por la teoría económica y las cuentas nacionales. El caso más claro es la inadecuación de algunos indicadores como la balanza comercial, puesto de manifiesto por la OCDE¹⁸, en especial para aquellos países industrializados en que están radicadas numerosas empresas transnacionales. Así, si en el cálculo de la balanza comercial de un país fuese considerada la propiedad de sus activos productivos en el resto del mundo, los resultados serían en ocasiones muy diferentes a los oficialmente presentados¹⁹. De ahí que en las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales cobren especial importancia las reglas de origen que se han de aplicar a los productos objeto de intercambio. No parecen muy coherentes posiciones como la de Carla Hills, ex-responsable estadounidense para comercio, que argüía ante Japón que los coches fabricados por empresas japonesas en Estados Unidos y exportados al país nipón no deberían ser considerados exportaciones estadounidenses, y paralelamente pretendía convencer a los europeos de que esos mismos coches no deberían ser objeto de las cuotas comunitarias aplicadas a los automóviles japoneses, puesto que habían sido fabricados en Estados Unidos...²⁰

Este tipo de actitudes negociadoras no es más que la manifestación de una tendencia que corre a la par de la globalización: el intento de los Estados de conseguir mercados exteriores y mejorar la situación competitiva de las empresas en que trabajan sus ciudadanos. Si bien es aceptado ampliamente el principio de que la liberalización comercial es beneficiosa para todos los que participan del comercio internacional, también es reconocida la existencia de presiones proteccionistas generadas por aquellos que defienden intereses minoritarios a través de la demagogia. Entre los argumentos proteccionistas más utilizados por empresarios y políticos

(apoyados por algunos académicos) cabe citar los del “*dumping ecológico*” y el “*dumping social*”. Sobre el primero, simplemente no existen datos que avalen la tesis según la cual las TNC elegirían sus lugares de deslocalización en función de las posibilidades de contaminar impunemente, y mucho menos que ello presionase a la baja en otros países los niveles de protección medioambiental²¹. Tampoco tiene fundamento el segundo argumento o tesis, lo que podríamos llamar el “*sofisma del comercio empobrecedor*”, vinculado a lo que Krugman llama la “*clásica falacia del ‘trabajo pobre’*”²²: (i) nuestros mercados laborales experimentan dificultades (desempleo en trabajos menos cualificados en Europa, desigualdades salariales crecientes en Estados Unidos); (ii) los países en desarrollo son nuevos competidores con bajos salarios que invaden con sus productos, gracias al librecomercio, nuestros mercados nacionales; (iii) ergo, las dificultades de nuestros mercados laborales son provocadas por el librecomercio y los bajos salarios de los países en desarrollo²³. Los resultados empíricos actualmente disponibles sobre diferentes países y sectores permiten afirmar que los efectos de las importaciones de países en desarrollo sobre los mercados laborales de países desarrollados son modestos y en ningún caso constituyen un factor principal para explicar elevados niveles de desempleo o grandes desigualdades salariales en países desarrollados²⁴.

Transnacionalización de la producción

Ya desde finales del siglo XIX las inversiones de las empresas de las grandes metrópolis en territorios coloniales tenían un peso considerable. Durante la segunda mitad del siglo XX las condiciones políticas y económicas de los países capitalistas contribuirán a intensificar este proceso, primero a través de las empresas transnacionales (TNC)²⁵ estadounidenses, y posteriormente con las europeas y japonesas. Teniendo como objetivo último la maximización del beneficio empresarial y la ampliación del poder de mercado, las TNC no sólo intensifican sus estrategias de inversión extranjera directa (IED)²⁶, sino que desde los años sesenta éstas van acompañadas de cambios estructurales en el funcionamiento interno de los grupos empresariales, que tienden a una mayor integración transnacional²⁷. Ésta viene determinada, entre otras pautas, por la extensión y el refuerzo de la organización vertical entre matrices y filiales (en detrimento del modelo de integración horizontal), por la flexibilización de los sistemas de

producción para adaptarse al máximo a las tendencias de la demanda, por el aumento del comercio intraempresarial²⁸, y por la proliferación de acuerdos y alianzas interempresariales transnacionales en sus múltiples formas, algunas denominadas nuevas formas de inversión: adquisiciones y fusiones, subcontratas, acceso a mercados, asociaciones en I+D, compra y cesión de tecnología, etc.²⁹. Las profundas transformaciones en el funcionamiento de las TNC son a la vez causa y consecuencia de los revolucionarios cambios tecnológicos que se producen desde los años setenta, particularmente en las tecnologías de la información, en lo que constituye para algunos la llamada tercera revolución industrial³⁰.

Una de las transformaciones mencionadas, el aumento de las alianzas interempresariales, ha contribuido a la concentración del poder de mercado en un número reducido de TNC en algunos sectores, considerados clave en la economía internacional³¹. Esta situación de oligopolio a escala mundial no es nueva en el caso de la industria del petróleo y de la extracción y tratamiento de los metales no ferruginosos, pero durante los últimos veinte años la concentración productiva transnacional se ha extendido a la inmensa mayoría de industrias con fuerte intensidad en I+D³². Las pocas empresas que copan el mercado en algunos sectores plantean sus estrategias productivas en términos realmente globales (integrando actividades diversas en el grupo a nivel mundial), lo cual ha llevado a autores como M.E. Porter, entre otros, a hablar de *global industries* y, más ampliamente, *global firms*³³.

Sin embargo, existen datos y hechos suficientes como para no exagerar la importancia del proceso de transnacionalización de la producción en tres sentidos. En primer lugar, algunas estimaciones existentes apuntan que el total producido por las filiales de las TNC en 1990 representaba tan sólo el 7% del PIB mundial; es decir, que más del 90% de la producción mundial correspondería a las matrices de las TNC y a empresas que no tienen filiales en el extranjero³⁴. Estos datos deben ser tomados como estimaciones que, entre otras cosas, no pueden valorar el peso real de las nuevas formas de inversión, pero en cualquier caso relativizan la importancia de la IED y las TNC incluso en los años noventa. Además, la parte correspondiente a la actividad industrial en esa IED sigue siendo muy superior a la de servicios, aunque éstos constituyan la principal fuente del PIB mundial.

En segundo lugar, al igual que ocurre con la integración comercial, cabe destacar que la transnacionalización de la producción sigue afectando primordialmente a los países desarrollados, y particularmente a los que forman parte de la triada, pues es dentro de ella donde se realiza la mayoría de IED. En 1995, de las cerca de 45.000 matrices de TNC, tan sólo 7.900 estaban radicadas en países en desarrollo. El grueso de las 100 TNC más importantes del mundo en cuanto a activos extranjeros estaba radicado en Estados Unidos, la Unión Europea o Japón, siendo éstas las zonas de origen del 87% de su IED y donde se encontraba el 88% de sus activos extranjeros³⁵. Con todo, es cierto que en los últimos años un número creciente de TNC vienen operando en países en desarrollo, y así lo muestran los datos del FMI. Pero las cifras agregadas esconden nuevamente una gran desigualdad entre países o regiones del mundo: más del 80% de los flujos de IDE hacia países en desarrollo durante el período 1990-1994 tuvieron como destino el Este asiático/Pacífico (52%) y América Latina/Caribe (29%), mientras que toda África y Oriente Medio apenas si recibieron un 10% de los flujos de IDE³⁶. En síntesis, la globalización productiva se caracteriza en los últimos años por su concentración geográfica en países OCDE y los llamados "mercados emergentes", dejando completamente al margen del proceso a los países menos desarrollados.

En tercer lugar, las TNC son en su inmensa mayoría menos "globales" de lo que se suele plantear, y no sólo en cuanto al alcance geográfico de su actividad, sino también por lo que les queda de vinculación con el país de origen y de "carácter nacional". Salvando a unas cuantas TNC realmente mundiales en la localización de sus activos, ventas y empleados (Royal Dutch/Shell, Nestlé, ABB, Bayer, Exxon, Mobil, IBM, por citar algunas de las más internacionalizadas en este sentido)³⁷, la gran mayoría de TNC mantienen en torno a dos tercios de sus ventas y activos en los países en que están radicadas³⁸. No hay que olvidar las diversas ventajas competitivas que las TNC extraen de su localización en el país de origen, ya sea por políticas industriales favorables, por ayudas públicas para I+D, o por la protección jurídica que puede proporcionar el marco legal del país de origen; al fin y al cabo, las TNC necesitan seguir vinculadas a un Estado para no ser organizaciones expuestas por completo a la evolución de los mercados y la competencia internacionales³⁹.

L.W. Pauly y S. Reich han demostrado la persistencia de divergencias estructurales y estratégicas importantes entre TNC dependiendo de su país de origen. Los datos sobre TNC radicadas en Alemania, Japón y Estados Unidos muestran diferencias sistemáticas en las formas de organización interna, en las fuentes de financiación a largo plazo, en las estrategias de inversión y comercio intraempresarial, y en las actividades de I+D (sí se aprecia en este último aspecto algo en común: el mantenimiento de la I+D en el país de origen y la reticencia a exportar tecnología)⁴⁰. La cultura corporativa del país de origen sigue determinando las formas de hacer negocios, y las TNC siguen siendo "estadounidenses", "alemanas", "japonesas", "británicas", "suizas", etc. Unas realizan esfuerzos mayores que otras por adaptar sus filiales a las condiciones de los mercados en que se implantan, pero la capacidad para la "gestión de la diversidad" de los mercados sigue marcando la diferencia entre las TNC y las empresas realmente globales o mundiales⁴¹.

Integración de los mercados financieros

Paralelamente al aumento de los flujos internacionales de capital asociados a IED, en los años posteriores a la segunda guerra mundial comienza una nueva expansión de las transacciones internacionales de cartera. Éstas se producen inicialmente en el marco institucional establecido en 1944 a través del sistema de Bretton Woods (patrón oro y dólar como activo de reserva, paridades fijas, posibilidad de controles de capitales, libre convertibilidad desde 1958), pero de forma muy limitada, y su espectacular crecimiento no se da hasta los años sesenta, gracias en especial a los mercados externos (*off shore*) o euromercados, que contribuirán al debilitamiento de las rigideces del sistema financiero internacional. A partir de 1971 se producen en éste los cambios que determinan el inicio de un nuevo régimen monetario desvinculado del patrón oro y con tipos de cambio flotantes, escenario que contribuirá a fomentar los movimientos internacionales de capitales⁴².

Esta expansión financiera, apoyada por la actividad de las TNC, se producirá en paralelo a acelerados cambios tecnológicos que amplían las posibilidades de la actividad en los mercados financieros. El tiempo y el espacio se comprimen gracias a los avances en las tecnologías de la información, en virtud de las cuales resulta posible

el tratamiento informatizado de elevados volúmenes de información y su circulación por redes de comunicación mundiales, todo ello con rapidez, eficiencia y a bajo coste. De este modo es posible el funcionamiento continuo, las 24 horas del día, de las actividades financieras en diversos puntos del planeta conectados entre ellos; antes de que cierre una plaza, otra ya ha abierto, y el horario de ésta se solapa con el de la siguiente en abrir⁴³. El objeto de referencia de esas actividades que se realizan en las bolsas deja de ser títulos en papel para convertirse en mera "información", un producto sin referente físico, especialmente en los mercados de derivados en los que los productos se negocian separadamente del activo financiero del que se derivan⁴⁴.

Desde una perspectiva institucional, las transformaciones decisivas que se dan entre los años sesenta y la actualidad han sido sintetizadas por H. Bourguinat⁴⁵ a través de las tres "d":

a) Descompartimentación de los mercados, tanto en su dimensión geográfica como en sus dimensiones funcionales. Los mercados financieros nacionales se abren al exterior, permiten la entrada y salida de flujos de capital y progresivamente se integran entre ellos. Al mismo tiempo, los diferentes tipos de mercados (monetario, financiero, cambiario) pasan a estar interconectados, siendo posible el paso de uno a otro a través de instrumentos como los *swaps* (de interés, de divisas, cruzados)⁴⁶.

b) Desregulación de las actividades financieras. Los países de la OCDE primero, y desde finales de los años ochenta los países emergentes, han procedido a una liberalización financiera sin precedentes al eliminar, a ritmos variables y en diferentes circunstancias en cada caso, la mayoría de obstáculos legales existentes: controles sobre los tipos de interés, obligaciones sobre depósitos de reserva en bancos centrales, restricciones cuantitativas a la inversión, controles de entrada y salida de capital, regulación del mercado de obligaciones, restricciones al ejercicio de actividades financieras vinculadas, y restricciones a las implantaciones de bancos extranjeros⁴⁷.

c) Desintermediación de las operaciones financieras. A partir de los años ochenta los bancos pierden terreno como agentes en los mercados monetarios y como fuentes de financiación en favor de nuevos inversores institucionales que crecen en número e importancia, especialmente en Estados Unidos. Compañías de seguros, sociedades para la gestión

de fondos de inversión, fondos de pensiones, asociaciones de ahorro y préstamo, etc. desplazan la posición privilegiada tradicionalmente ocupada por los bancos comerciales en la gestión de depósitos, hasta el punto de difuminarse la diferencia funcional entre sector bancario y no bancario⁴⁸.

A diferencia de otros ciclos expansivos de las finanzas internacionales (finales del siglo XIX o primeras décadas del siglo XX), los movimientos de capitales del último cuarto del presente siglo han alcanzado un volumen gigantesco, en su mayor parte de manera desligada de la actividad económica real (comercio e inversión productiva). Así, el volumen de las operaciones diarias en los mercados de cambio del mundo es alrededor de cuarenta veces superior al valor del comercio internacional diario⁴⁹, y menos del 10% de las transacciones en esos mercados de cambio se refieren a pagos de tipo comercial o a IED⁵⁰. De ahí que se hable de disociación entre la economía financiera y la economía real, así como de la existencia de un "dinero virtual" que no se corresponde con las definiciones tradicionales (estándar de valor, almacén de valor, medio de pago) y que no cumple función económica alguna⁵¹. De ser realmente así, los mercados financieros internacionales habrían perdido su razón de ser: la canalización eficiente del ahorro hacia la inversión. Las crisis financieras mundiales de las dos últimas décadas son la manifestación más evidente de la existencia de disfunciones globales en los mercados financieros (crisis de la deuda en 1982, crisis bursátil de 1987, salida de la lira y la libra esterlina del SME en 1991-92, crisis mexicana de 1994-95, crisis asiática de 1997-98). Estos episodios ejemplifican el llamado riesgo sistémico y el contagio entre mercados en un ámbito realmente global, a la vez mundial e integrado.

Ciertamente, la internacionalización de los mercados financieros no es sinónimo de la existencia de un mercado financiero global único. Aunque exista una cierta *tendencia* hacia éste, por utilizar el término de J.M. Siroën⁵², siguen sin darse las condiciones que deberían serle propias:

a) Igualación de precios y rentabilidades de instrumentos financieros similares en países de moneda diferente: la desaparición de los controles de capital en los países industrializados ha tendido a igualar las rentabilidades de los activos financieros, pero ello se sigue produciendo

en un contexto de tipos de cambio flexibles (a excepción de una parte de la UE), lo cual hace que se mantenga el riesgo cambiario para los inversores.

b) Convergencia mundial de tipos de interés reales: los tipos de interés siguen difiriendo substancialmente entre países de la OCDE, y las diferencias entre éstos y los países pobres son todavía mayores⁵³.

c) Disociación completa de ahorro e inversión nacionales: en los países industrializados las inversiones siguen siendo predominantemente nacionales y siguen estando estrechamente ligadas a la tasa de ahorro de cada país, de manera que un porcentaje muy limitado del capital invertido corresponde a operaciones realizadas por extranjeros⁵⁴. Como corolario de esta situación, las balanzas por cuenta corriente nacionales no registran grandes desequilibrios vinculados a los volúmenes de ahorro e inversión, aunque algunos países tengan mayor tendencia al ahorro y otros tengan necesidades inversoras superiores⁵⁵.

d) Participación geográfica mundial de la integración financiera: al igual que ocurre con la integración comercial y la transnacionalización de la producción, la expansión de las actividades financieras se ha venido concentrando en los países miembros de la OCDE⁵⁶, quedando por completo excluidos los países del Tercer Mundo y los países del Este. Con todo, cabe mencionar que desde finales de los años ochenta, a medida que se producían desregulaciones financieras en países en desarrollo, parte del capital que circulaba entre las principales plazas de los países OCDE se dirige a los mercados emergentes, un conjunto de países de Asia Oriental, Latinoamérica y Europa Central y Oriental que entran de este modo a formar parte del mercado financiero mundial⁵⁷.

Los cuatro rasgos apuntados como signos de la imperfección de un mercado financiero mundial integrado no son óbice para reconocer que, si existe un ámbito económico en el que es patente el proceso globalizador, ése ámbito es el de las finanzas. Más intensa que la globalización comercial y productiva es la globalización financiera, que se ha impuesto desde los años setenta como dimensión que determina la evolución de la economía mundial. Como veremos, sus consecuencias para los actores de la economía política mundial son profundas, aunque todavía hoy quede por dilucidar con precisión cuáles han sido los principales factores

explicativos de la globalización económica y cómo han operado los mecanismos de vinculación entre los procesos que la constituyen.

II. FACTORES EXPLICATIVOS DETERMINANTES

Las causas y fuerzas que explican la expansión internacional del comercio, la producción y las finanzas durante el último siglo son tantas y tan complejas que resulta imposible restablecer analíticamente de manera precisa el orden y los vínculos que las rigen. Cada uno de los procesos analizados previamente (integración comercial, transnacionalización de la producción e integración de los mercados financieros) se ve afectado, en diferentes períodos históricos, por factores diversos que ejercen su influencia con intensidad variable en cada caso. Pero estos factores determinantes pueden ser agrupados en tres grandes categorías:

a) Tecnológicos: las innovaciones científicas que, aplicadas a la industria, el transporte, las telecomunicaciones, etc. han contribuido al desarrollo de todo tipo de actividades económicas.

b) Político-institucionales: la organización política intraestatal e internacional que establece las normas dentro de cuyos límites deben operar todos los actores internacionales, en particular los económicos; dichos límites vienen marcados por órganos y agencias de control estatales, organizaciones internacionales gubernamentales, regulaciones a nivel intraestatal e internacional, etc.

c) Económicos o de dinámica del mercado: la evolución de la economía internacional y de los mecanismos que rigen las interdependencias entre actividades comerciales, productivas y financieras.

Equiparar de manera general la importancia de estas tres categorías para los procesos que conforman el fenómeno de la globalización restaría capacidad explicativa al análisis. De ahí que, al abundar en cada uno de los factores, resulte necesario establecer en qué medida y momento ha tenido más peso uno u otro en el aumento del comercio, en la actividad de las TNC y en la expansión financiera.

Factores tecnológicos

Desde principios del siglo XX algunos cambios tecnológicos ya habían revolucionado el

transporte de personas y mercancías a través del ferrocarril y los grandes barcos, pero otras innovaciones que se dan desde mediados de los años cincuenta no son menos importantes para explicar las transformaciones cuantitativas y cualitativas del comercio de mercancías. Buques y aeronaves cada vez mayores y más rápidas permiten transportar grandes cantidades de todo tipo de productos, algunos de los cuales exigen períodos de entrega muy reducidos. La consiguiente reducción de costes también se ve impulsada por la extensión desde 1955 del uso de los contenedores (*containerisation*) y por la utilización creciente del transporte intermodal (*intermodalism*), la combinación de diferentes medios de transporte para hacer llegar mercancías en el menor tiempo posible.

Otros cambios tecnológicos relevantes para entender el aumento del comercio son los que se producen en los sectores industriales, cuyos productos tienen un peso relativo cada vez mayor en el comercio internacional, tendencia reforzada desde los años ochenta con el transporte de mercancías otrora no comerciables y con el comercio de servicios. La especialización industrial y las posibilidades de fragmentación del proceso productivo contribuyen a la integración comercial (comercio intraempresarial), siendo al tiempo una de las causas principales de las deslocalizaciones productivas que se dan durante el último medio siglo y que actualmente elevan el número de filiales existentes en todo el mundo a cerca de 300.000.

De especial relevancia son los factores tecnológicos para la integración de los mercados financieros, pues la introducción en ellos de las nuevas tecnologías de la información ha supuesto una verdadera revolución: en ningún otro tipo de actividad económica la distancia geográfica es tan irrelevante como en las finanzas⁵⁸. Inventos de los últimos veinte años como los sistemas de negociación por ordenador, los cajeros automáticos, el teléfono móvil, internet, los ordenadores personales, etc. son básicos para comprender la expansión financiera que han contribuido a generar. No lo son menos con respecto a la conciencia individual y social sobre la globalización, pues nunca antes los contactos interpersonales a escala cuasi mundial fueron tan densos como lo son ahora gracias a las redes de comunicación.

Factores político-institucionales

Los factores político-institucionales son en ocasiones considerados como la principal causa

del aumento del comercio internacional desde la segunda guerra mundial⁵⁹. Salvando oleadas proteccionistas como las de los años setenta y ochenta, las sucesivas rondas del GATT y la creación de la OMC en 1995 han conseguido una reducción drástica de los aranceles, de las restricciones cuantitativas y, en menor medida, de las restricciones cualitativas en el comercio internacional. Los países de la OCDE han sido los más activos en este proceso de apertura comercial, pero también ha sido importante la tendencia librecambista de muchos países en desarrollo que se han integrado así en el mercado internacional. Los procesos de integración regional en Europa Occidental desde los años cincuenta, en parte de Asia Oriental de manera no institucionalizada desde los años setenta, y en América del Norte desde los años ochenta, han contribuido asimismo a la reducción de aranceles. A nivel interno cabe destacar la desregulación de la industria del transporte que se inicia en los Estados Unidos a mediados de los setenta, a raíz de la cual se producen importantes reorganizaciones empresariales que llevarán a la reducción de costes y aumentos espectaculares de productividad (en Japón y en algunas economías emergentes estas desregulaciones no se dan hasta los años noventa)⁶⁰. Con todo, siguen dándose dos circunstancias pertinentes: a) el comercio sigue concentrándose en mercados nacionales, y las fronteras políticas siguen siendo relevantes incluso en casos en los que las barreras comerciales, culturales, lingüísticas, etc. apenas existen⁶¹; b) coincidiendo en parte con el patrón comercial de la triada, los principales países exportadores siguen manteniendo como principales socios comerciales a sus vecinos geográficos (las exportaciones de los miembros de la UE se dirigen sobre todo hacia los otros miembros, las de Canadá a Estados Unidos, las de Estados Unidos a Canadá, las de China y Taiwan a Hong Kong, las de Japón, Corea del Sur y Singapur a Estados Unidos, etc.)⁶².

Hasta los años ochenta la IED no se había visto especialmente fomentada por factores de tipo político-institucional. De manera general, los países industrializados propiciaban la expansión de sus sectores estratégicos y la actividad de las TNC allende las propias fronteras. Pero a medida que cambia la naturaleza de la economía internacional la atracción de capital extranjero se convierte en objetivo de muchos gobiernos. De ahí los procesos de liberalización aplicados a las regulaciones existentes sobre IED (medidas restrictivas referidas a protección de sectores

industriales, procedimientos de admisión, requisitos de propiedad, etc.), procesos de especial importancia durante los años noventa en países en desarrollo y ex-comunistas, que no sólo desregulan para facilitar la entrada de capital productivo, sino que adoptan incentivos y otras medidas de promoción para atraerlo⁶³. Estas medidas liberalizadoras a nivel interno son complementadas por los Estados con tratados bilaterales de inversión para la protección y promoción de la IED. El número de éstos comienza a ser significativo durante los años ochenta, pero es en la década siguiente cuando se dispara, para llegar actualmente a cerca de 1.600 tratados; en la mayoría de ellos participa algún país desarrollado, pero se da una clara tendencia hacia la conclusión entre países en desarrollo, con un aumento espectacular de los tratados intra-regionales (Europa Central y Oriental, Asia y América Latina)⁶⁴. En 1995, los países miembros de la OCDE iniciaron negociaciones para concluir un Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) que englobase estos tratados bilaterales ya existentes y potenciase aún más la liberalización de la IED (en particular, estableciendo las obligaciones de los Estados y los derechos de los inversores), pero las dificultades para llegar a un acuerdo político de tal envergadura siguen siendo por ahora demasiado complejas⁶⁵.

Si la liberalización es importante en la comprensión del aumento de la IED, todavía lo es más con respecto a los movimientos internacionales de capital financiero. Los gobiernos han desempeñado un papel fundamental en el impulso de las finanzas globales, siendo para autores como E. Helleiner los principales actores del proceso⁶⁶. Las causas últimas podrían encontrarse en dos niveles: por un lado, el estructural o sistémico, en el que los Estados se ven empujados por las empresas a una dinámica de "desregulación competitiva" para captar capital financiero desde principios de los años sesenta, en particular Estados Unidos y Reino Unido, guiados por "intereses hegemónicos"; por otro lado, el nivel ideológico o cognitivo, en el que el keynesianismo de posguerra es relegado por las orientaciones neoclásicas y neoliberales en política económica, las cuales están apoyadas por las "comunidades epistémicas transnacionales"⁶⁷ (el papel de los bancos centrales de los G-10 es especialmente destacado), y son llevadas a la práctica por los gobiernos estadounidense y británico⁶⁸. Una explicación de este tipo pone el énfasis en la influencia que los mercados internacionales ejercen sobre los Estados, forzados de alguna manera a la liberalización

financiera para mantener la estabilidad de los tipos de cambio, en detrimento a la autonomía en política monetaria. Para los Estados, los costes asociados al mantenimiento de los controles de capitales (estrategias de salida y fuga por parte de los operadores económicos) resultan superiores a los beneficios obtenidos con su retirada (estrategias empresariales de permanencia y entrada)⁶⁹. Planteamiento diferente es el de expertos como A.C. Sobel, quien mantiene que el proceso no viene impuesto a los Estados desde afuera (explicación "*outside-in*"), sino que son condiciones internas las que llevan a la liberalización, como demostrarían las importantes diferencias interestatales en cuanto al ritmo y a las políticas aplicadas, evidenciadas por estudios de caso comparativos (explicación "*inside-out*")⁷⁰. Otras explicaciones más eclécticas combinan ambos tipos de fuerzas, las internas y las externas, para dar cuenta de las desregulaciones financieras que los Estados comienzan a aplicar desde principios de los años setenta, en parte forzados por las presiones de las TNC y de los operadores en los mercados financieros, en parte de forma voluntaria para conseguir atraer capitales extranjeros necesarios para la inversión interna⁷¹. En este sentido, la trayectoria liberalizadora seguida por algunos países emergentes durante la última década también es fruto tanto de las presiones generadas externamente como de las condiciones macroeconómicas internas a las que cada gobierno ha de enfrentarse⁷².

Factores económicos (dinámica de mercado)

Plantear factores económicos para explicar procesos económicos puede resultar tautológico, pero lo cierto es que la integración comercial, la actividad de las TNC y la integración financiera no son sólo los elementos constituyentes de la globalización, sino que también son funciones del fenómeno. Actúan como procesos interdependientes que se refuerzan mutuamente y con carácter acumulativo. La propia dinámica del mercado mundial intensifica el ritmo de las actividades económicas y amplía el ámbito geográfico de referencia en la medida en que resulta posible y rentable para los principales actores implicados, TNC y Estados.

La coyuntura económica de algunos períodos históricos favorece especialmente el desarrollo interdependiente de los procesos constitutivos de la globalización. El estudio de A. Maddison sobre la evolución de la economía mundial durante el período 1820-1992, pese a las grandes variaciones

entre países y entre regiones, confirma en perspectiva histórica que las condiciones de crecimiento que se dan entre 1950-1973 son excepcionales, siendo otros períodos importantes 1870-1913 y 1973-1992. Por razones obvias, el crecimiento económico agregado se ve truncado entre 1914 y 1945, siendo también de destacar la crisis mundial de principios de los años setenta (recalentamiento económico y presiones inflacionistas, colapso del sistema de Bretton Woods, crisis del petróleo)⁷³. Según el mismo trabajo, el dinamismo y la complejidad del desarrollo capitalista hacen harto difícil plantear un patrón explicativo único para comprender por qué y cómo crecen las economías nacionales, pero entre las principales influencias causales destaca el progreso tecnológico, la acumulación de capital físico, la mejora del factor trabajo, el grado de apertura económica, cambios en la estructura económica las economías de escala, y el contexto institucional⁷⁴.

El crecimiento económico que se genera mediante las ayudas estadounidenses en Europa y Japón durante el período de posguerra desborda las fronteras de los mercados nacionales. En el clima librecambista surgido tras la creación del GATT en 1947, los crecimientos de producción industrial propician el aumento de los flujos comerciales. Los beneficios así generados por las grandes empresas de las economías industrializadas pasan a reforzar las tendencias expansivas de los mercados nacionales a través de, al menos, tres mecanismos complementarios: a) la reinversión en I+D propicia cambios tecnológicos que, junto con la adopción de economías de escala, llevan a reducciones drásticas de los tiempos y costes de todas las actividades, es decir, a aumentos de productividad, a reorganizaciones en los procesos productivos, así como a la creación de nuevos productos que alteran los patrones de consumo; b) esta progresiva modificación del modelo industrial fordista se ve acompañada por un replanteamiento de las estrategias corporativas de muchas empresas que, en aras de su expansión, optan por la deslocalización productiva, contribuyendo así al incremento del número y actividad de las TNC; c) la salida de capitales financieros de mercados estrictamente nacionales, en busca de las rentabilidades más elevadas de otros mercados financieros extranjeros (caso del Euromercado desde los años sesenta).

En la medida en que los Estados lo permiten, los mecanismos apuntados llevan a la ampliación de los marcos de referencia de las empresas.

Mercados transnacionales y no sólo nacionales pasan a constituir la base geográfica sobre la que las TNC diseñan sus estrategias de producción y distribución. El aumento del número de filiales que operan en países diferentes de los de la matriz conlleva el crecimiento del comercio internacional, impulsado no sólo por una mayor variedad y cantidad de productos, sino también por el comercio intraempresarial de las TNC. De igual manera, la descompartmentación, desregulación y desintermediación de los mercados financieros multiplican las posibilidades con que cuentan las TNC y las instituciones financieras a la hora de decidir cómo y donde invertir. De ahí que se vean estimuladas las estrategias de evasión y salida de capitales por parte de estos operadores, que de esta forma condicionan la actitud de los gobiernos en favor de la eliminación de los controles⁷⁵. El resultado final es un aumento espectacular de los movimientos internacionales de capitales.

Sopesando factores: el predominio de los político-institucionales

Ninguna de las tres categorías de factores expuestas puede, por sí sola, dar cuenta de los procesos constitutivos de la globalización, pero su presentación en una amalgama tampoco conlleva gran capacidad explicativa. Aunque es necesario reconocer el peso de cada factor de forma diferenciada para cada proceso y su evolución a lo largo del tiempo, también es necesario un balance que permita afirmar cuál es en última instancia el factor sin el que no podríamos hablar de la globalización en curso.

Los cambios tecnológicos han sido fundamentales para la globalización, al menos en dos ámbitos y dos momentos de especial relevancia: por un lado, los inventos de principios de siglo en cuanto a medios de transporte y comunicación contribuyeron de forma determinante a la expansión comercial previa a la primera guerra mundial, y los desarrollos posteriores de los transportes de superficie y de la navegación marítima y aérea son deudores de aquellas invenciones; por otro lado, durante los años setenta se dan los cambios revolucionarios en las tecnologías de la información con respecto a la compresión del tiempo y del espacio en la transmisión de datos, lo cual hace posible el grado avanzado de integración transnacional de los mercados financieros y, de manera más general, la elevadísima densidad de las comunicaciones interpersonales a escala mundial.

¿Pero de qué hubiesen servido estos cambios en marcos político-económicos estrictamente nacionales o en contextos de recesión económica? Durante las dos décadas posteriores a la segunda guerra mundial la evolución económica de los países industrializados facilita el desarrollo internacional de las actividades comerciales, productivas y financieras que constituyen la globalización. Sin embargo, la dinámica de mercado tampoco puede ser considerada el factor determinante en la medida en que elementos de aquello que pretende explicar forman parte y son función de la explicación. Además, los mecanismos que regulan las relaciones de causa-efecto entre algunas variables económicas fundamentales siguen siendo mal conocidos o no existe un consenso amplio en la teoría económica.

Cuando se plantean las condiciones básicas sobre las que se asienta todo período de apertura o integración económica internacional, suele ser olvidada, por su obviedad, la existencia de paz, la ausencia de guerra. Los dos conflictos bélicos mundiales de este siglo son la evidencia más clara de los límites políticos más allá de los cuales no hay globalización posible. Partiendo de este presupuesto, entre 1944 y 1948 se instauran a nivel internacional algunas de las condiciones político-institucionales que impulsarán con mayor solidez el fenómeno globalizador. La hegemonía política y económica de Estados Unidos marcará inicialmente las pautas de la liberalización comercial con las rondas del GATT y de la estabilidad financiera con el sistema de Bretton Woods (FMI y Banco Mundial). Este nuevo orden económico combina el liberalismo comercial con las restricciones de los flujos de capital necesarias para proteger las paridades fijas frente a los ataques especulativos⁷⁶. Pero desde la primera mitad de los años sesenta el apoyo de Estados Unidos y el Reino Unido al Euromercado marcará el inicio del liberalismo financiero, que progresivamente será adoptado por el resto de países de la OCDE; esto será así especialmente tras el colapso del sistema de Bretton Woods a principios de los setenta, cuando ya no hay paridades fijas que defender y el coste de mantener controles de capitales es superior a los beneficios. Durante los años ochenta se consolidará en todos los países OCDE la liberalización de los movimientos de capital financiero y productivo (excepción notable es Japón), mientras que desde finales de la década y hasta la actualidad las economías emergentes de los países en desarrollo seguirán pautas de liberalización similares, aunque mucho más aceleradas y en ocasiones con consecuencias traumáticas.

Sin negar la influencia que las actividades de TNC e instituciones financieras pueden ejercer sobre las políticas económicas de los Estados, indudablemente son éstos los que establecen las condiciones nacionales e internacionales necesarias para el avance de la globalización. Sin la aquiescencia o apoyo de las potencias económicas occidentales, las liberalizaciones comercial y financiera no se hubiesen podido producir, y la globalización que conocemos hoy simplemente no existiría.

III. REDEFINICIÓN DE ACTORES EN ESTRUCTURAS CAMBIANTES

Frente a aquellos que temen o desean la desaparición de los Estados, el análisis anterior destaca, en apariencia de forma paradójica, el papel central que éstos han tenido en el surgimiento y consolidación del fenómeno globalizador. La paradoja existe si se considera que la globalización se produce en detrimento del poder estatal, pero tal perspectiva no es adecuada porque asume la existencia de pérdidas y ganancias entre niveles de análisis diferentes (procesos y actores)⁷⁷. Situándonos en el nivel de los actores, lo que cabe plantear es cómo algunos de ellos se transforman a medida que los procesos descritos se intensifican, y cómo las funciones tradicionalmente desarrolladas cambian para adaptarse a las nuevas circunstancias que los propios actores han contribuido a forjar.

Escapar del lastre estatocéntrico que todavía pesa sobre las Relaciones Internacionales no debe ser motivo para negar las evidencias. Y una de ellas sigue siendo la existencia del Estado: autoridad política legitimada y capacitada para proveer de bienes públicos (incluida la seguridad mediante el uso de la fuerza) a la sociedad sobre la que gobierna en un territorio delimitado por fronteras. Dicha sociedad está formada por personas que, a título individual o colectivo (ONG, TNC, asociaciones de todo tipo), están obligadas a actuar de acuerdo con las normas impuestas por la autoridad política de la que dependen. Partiendo de la formulación presentada, el Estado sigue conservando actualmente algunos atributos o papeles fundamentales:

- Jurisdicción sobre las personas. Los Estados mantienen un estricto control sobre todas las cuestiones relativas a las fronteras, y muy especialmente sobre las migraciones y los asuntos de residencia y nacionalidad. Pese a las profundas repercusiones de la

globalización, los movimientos de personas no se han visto apenas afectados por el fenómeno, y un factor de producción sigue siendo inmóvil: el trabajo. Hasta ahora, las deslocalizaciones realizadas por las TNC no han comportado el desplazamiento de números significativos de empleados, seguramente porque la elección del destino de la IED se hacía teniendo en cuenta la oferta en mano de obra (cualificada o no cualificada) disponible en el país buscado para la filial. Lo cierto es que, pese a los cambios tecnológicos experimentados en los medios de transporte durante el siglo XX, los niveles actuales de migración internacional son muy inferiores a los de 1914, y los únicos responsables de ello son los Estados⁷⁸. En este sentido, negar la soberanía estatal es negar la evidencia⁷⁹.

- Agente económico. Desde principios del siglo XX el gasto público en los Estados industrializados no ha dejado de crecer y, medido como porcentaje sobre el PIB, ha pasado de estar por debajo del 10% en 1913 a situarse actualmente en una media cercana al 50% del PIB (47,1% en 1996). El destino de dicho gasto son ayudas y subsidios, consumo propio (salarios públicos y otros gastos), intereses sobre la deuda pública contraída, e inversión pública. Si bien hay Estados que gastan menos del 35% del PIB en estos conceptos (Australia, Japón, Suiza, Estados Unidos, Singapur), otros superan claramente esta cifra media (Suecia, Francia, Bélgica, Austria, por citar los casos más importantes)⁸⁰. En términos de política macroeconómica cabe reconocer que la movilidad de capitales ha modificado substancialmente las condiciones bajo las cuales los gobiernos elaboran y aplican medidas concretas, pero ello no quiere decir que las competencias estatales en política fiscal o en política monetaria hayan desaparecido⁸¹. Es más, en cuanto a políticas sociales de tipo redistributivo, la actividad estatal sigue siendo fundamental, pues una parte considerable de la distribución de la renta y de las desigualdades económicas a nivel nacional siguen dependiendo del gasto público que realizan los gobiernos⁸².
- Proveedor de regulación. Dentro del ámbito estatal pueden encontrarse organizaciones privadas de todo tipo que establecen las condiciones de la actividad de sus miembros, pero siempre con un límite claro, el límite impuesto por las normas estatales que, en la mayoría de países del sistema internacional, siguen siendo jerárquica y numéricamente

más importantes que las de cualquier otra organización. Es cierto que en diversas cuestiones de política económica, y en particular todas aquellas relativas a la inversión, los gobiernos se han visto forzados a desregular debido a los costes asociados al mantenimiento de limitaciones y rigideces legales. En un contexto internacional de fronteras permeables y economías abiertas, los agentes económicos optan entre diferentes destinos teniendo en cuenta las ventajas económicas potenciales de cada uno de ellos, pudiendo ser el régimen regulador una de las funciones de la obtención de beneficios⁸³. Con todo, ninguna otra autoridad pública goza de la capacidad y legitimidad suficientes para proveer el marco legal en el que se relacionan los individuos. En todo caso, cobran relevancia diferentes niveles políticos que no son el del Estado central, es decir, niveles subestatales (municipios, regiones) y supraestatales (OIG) que compiten por la provisión de regulación pública⁸⁴.

- Proveedor de seguridad. Las autoridades estatales siguen gozando del monopolio del uso legítimo de la violencia, y su superioridad sobre otras fuentes de fuerza militar es abrumadora. Éstas podrían ser divididas en dos grandes grupos: los movimientos subversivos que pueden amenazar la continuidad de algunos sistemas políticos (grupos terroristas, facciones militares, guerrillas), y las organizaciones criminales que actúan al margen de la ley con objetivos predominantemente económicos (*cosa nostra* y *camorra* italianas, *yakuza* japonesas, cárteles de la droga mexicanos y colombianos, *triadas* chinas). Estos dos tipos de organizaciones amenazan el monopolio de los Estados sobre el uso de la fuerza (en el primer caso intentando suplantarlo, en el segundo caso debilitándolo de hecho) y el marco transnacional en el que operan constituye una ventaja añadida a su capacidad para evadir el control de las autoridades estatales. Sin embargo, pese al poder de algunos de estos grupos, la estructura de seguridad en el sistema internacional sigue siendo claramente controlada por los Estados, que ofrecen a los individuos protección a cambio de lealtad⁸⁵.

Estas funciones que siguen desempeñando los Estados deben ser interpretadas teniendo en cuenta dos errores entrelazados que son habituales al analizar el papel del Estado en la sociedad internacional contemporánea. El

primero de ellos consiste en considerar de forma general la categoría "Estado" como jerárquicamente superior a otras categorías de actores, situándola en el centro del análisis. La comprensión de la realidad internacional a través de los actores viene de la selección de aquéllos que realmente acumulan y ejercen poder (relacional y estructural) en la sociedad internacional, y que pueden ser medio centenar de Estados, las TNC de mayor dimensión, algunas organizaciones internacionales intergubernamentales, y algunas ONG y grupos de presión. Los diversos tipos de actores no se relacionan entre ellos de manera jerarquizada, pues sus objetivos son diferentes, aunque sus ámbitos geográficos y materiales de actuación puedan concurrir (caso excepcional sería el de las OIG, creadas por Estados y dependientes de éstos para su funcionamiento). En todo caso, el establecimiento de jerarquías tiene sentido dentro de cada categoría de actor, pero pocas veces entre actores de naturaleza diferente.

Precisamente, el segundo gran error consiste en olvidar la heterogeneidad estatal y las diferencias de poder que existen entre los mismos Estados. Esta obviedad parece ser olvidada cuando se proclama con carácter general el efecto que para los Estados comporta el fenómeno globalizador, como si las consecuencias de éste fueran las mismas para la superpotencia estadounidense, para potencias como Canadá, Francia o Japón, y para microestados como Santa Lucía, Malta o Tonga. Las disparidades económicas siguen existiendo, del mismo modo que sigue existiendo un África Subsahariana abrumadoramente pobre. Es cierto, sin embargo, que un grupo importante de países asiáticos y latinoamericanos han dejado de ser "subdesarrollados" para convertirse en economías emergentes o en desarrollo, y este hecho pone de manifiesto la posibilidad real para algunos países de dejar de formar parte del furgón de cola de la economía mundial. Esta mejora del puesto relativo comporta necesariamente el empeoramiento de la posición de otros países que, en un marco de aceleración del ritmo de los procesos económicos, se ven abocados a competir por las ventajas asociadas, fundamentalmente, a la movilidad internacional del capital financiero y productivo.

Así, con la globalización se refuerza una nueva dimensión en las relaciones interestatales: la competencia por la obtención de cuotas del mercado mundial⁸⁶. De entre las implicaciones de esta nueva dimensión cabe destacar algunas

producidas en dos niveles, el de los actores y el de las estructuras. Por lo que respecta a los actores, el Estado sufre transformaciones profundas y, pese a mantener funciones fundamentales como las anteriormente apuntadas, cambia en términos generales su percepción y actitud con respecto a las actividades de TNC y operadores financieros internacionales. Es lo que P.G. Cerny denomina el Estado competidor (*competition state*), aquél que intenta captar inversión extranjera creando el ambiente más adecuado para ésta (infraestructuras, desregulación financiera y laboral, formación suficiente del factor trabajo, estabilidad financiera, estabilidad política, etc.), en competencia con otros Estados⁸⁷. Aunque esta rivalidad se plantea más intensamente entre Estados con condiciones y poder económicos similares (por ejemplo, los polos de la triada, Estados Unidos, Unión Europea y Japón), en la lucha por atraer capitales estas diferencias son poco importantes, de manera que los países en desarrollo no compiten sólo entre ellos, sino que algunos son percibidos claramente como rivales por parte de los países OCDE. En la medida en que las TNC han conseguido resultar atractivas para estos Estados competidores puede decirse que el poder estructural de estas empresas ha aumentado espectacularmente en la economía política de las dos últimas décadas, y ello es quizá más relevante que las propias cifras de IED y comercio internacional. Ese poder estructural es el que les ha permitido erigirse en participantes de la "nueva diplomacia", la diplomacia a través de la cual se relacionan con otras empresas y con los Estados receptores de la inversión⁸⁸.

En el nivel estructural, la situación aparece más compleja, hasta el punto de que algunos conceptos y categorías analíticas estatocéntricos, válidos durante muchos años, dejan de serlo o deben ser reformulados para dar cuenta de los profundos cambios acaecidos. La globalización hace que términos como "Tercer Mundo", "Norte" y "Sur", "centro" y "periferia", entre otros, resulten confusos o inadecuados, pues los países a que se refieren en cada caso dejan de ser bloques con intereses compartidos y compiten por la atracción de capital en un contexto de reconfiguración de la división internacional del trabajo. Autores como R.W. Cox plantean la utilización de dichos términos exclusivamente desde enfoques transnacionales, enfoques que huyan del referente geográfico y de las fronteras estatales como base de las tipologías. Sólo así sería posible entender la creciente polarización social

que tiende a darse a escala mundial entre las poblaciones de diferentes países y dentro de cada uno de ellos⁸⁹. Tal planteamiento desembocaría en una suerte de “estratificación socioeconómica mundial”, una jerarquía con tres “clases sociales”: a) los impulsores y beneficiarios de la globalización, empresarios y altos ejecutivos con puestos holgados y estables, generalmente en países ricos; b) los que participan pasivamente del fenómeno trabajando en puestos cada vez más precarios como consecuencia de la erosión y los recortes sociales, categoría ésta referida a la mayoría de la población de los países ricos y a una minoría privilegiada de las economías emergentes; c) los que quedan marginados de la economía mundial y sin posibilidades de integrarse en ella, la mayor parte de la población de África, sectores mayoritarios en las economías emergentes y bolsas de población urbana pobre en los países ricos⁹⁰. Pese a ser en exceso simplista para la comprensión adecuada de la realidad, este enfoque estructural acierta a plantear algunas cuestiones de calado, como por ejemplo el aumento de las diferencias de poder negociador entre sectores socioeconómicos transnacionales (TNC y grupos de interés asociados a ellas) y sectores socioeconómicos que no participan activamente de la globalización (trabajadores, parados, sindicatos, etc): el margen de maniobra del segundo grupo se ve mermado en favor de las grandes empresas, que pueden diseñar estrategias de salida para su actividad y, por consiguiente, utilizarlas como argumento negociador⁹¹.

IV. CONSIDERACIONES FINALES

Las transformaciones que comportaría el mantenimiento prolongado de un ritmo de globalización como el de las últimas décadas son impredecibles. Pero sin duda las características básicas de este fenómeno complejo, parcial y desigual se verían profundamente modificadas con respecto al análisis de las páginas precedentes. La complejidad se mantendría como rasgo básico, pero el ámbito geográfico se ampliaría, dejando cada vez menos territorios y poblaciones sin “globalizar”. Y lo que es más importante: la globalización dejaría de ser eminentemente económica para ahondar en aspectos sociales, políticos e incluso culturales que por ahora se han visto sólo marginalmente afectados.

La eventual intensificación de los procesos económicos que han marcado la segunda mitad del siglo XX llevaría consigo la extensión mundial,

con diversas variantes, de un modelo de organización político-económica: la democracia liberal con economía de mercado. Esta transformación homogeneizadora podría asimismo comportar la superación de los Estados soberanos y la conformación de una sociedad global, no ya internacional. La nueva organización política mundial requeriría entonces de mecanismos e instituciones globales (*global governance*) que adecuasen su legitimidad y eficiencia a realidades geográficas y demográficas mucho más extensas que las de los Estados que actualmente conocemos.

Sin embargo, el escenario político en el que se produce el cambio de siglo no es tan novedoso, sino que sigue siendo un escenario de múltiples actores con el Estado como uno de los protagonistas. Y uno importante, pues es él, y no otras organizaciones privadas presentes en los mercados, el único que puede proveer a las sociedades nacionales de los bienes públicos que éstas necesitan y reclaman en un mundo de incertidumbres y cambios acelerados. Por ello, la superación teórica del estatocentrismo no debería comportar el olvido sistemático de la existencia e importancia de los actores estatales en la sociedad internacional contemporánea, por muy grande que haya sido la transformación o mengua que han sufrido. Siendo esto así, cabe plantearse por qué el factor más determinante en el desarrollo de la globalización no podría cambiar de signo y dejar de producir los efectos que hasta ahora ha tenido. Es decir, si han sido los Estados los principales responsables (aunque no los únicos), en el impulso de los procesos que componen el fenómeno globalizador, entonces ¿por qué creer que éste es irreversible? ¿por qué subestimar las capacidades de las grandes potencias para poner freno o limitar el espacio acordado a otras organizaciones privadas?

Es en el equilibrio de fuerzas entre las autoridades estatales y los actores transnacionales que operan en los mercados mundiales donde se encuentran las claves para determinar la orientación futura de la globalización. La realidad indica, por ahora, que los Estados se han plegado voluntariamente a los intereses globales de las grandes TNC, pero ello no significa que la “retirada” del Estado sea definitiva. Si acaso, en las relaciones presentes entre autoridades y mercados cobra mayor sentido lo que ya en 1977 Hedley Bull esbozaba como “nuevo medievalismo”, un escenario propio de un sistema internacional en tránsito hacia un sistema global.

NOTAS

1. Sobre la evolución del movimiento neoliberal desde 1945 y sus redes organizativas y financieras, véase GEORGE, Susan (1996), "Comment la pensée devint unique", *Le Monde Diplomatique*, agosto, pp. 16-17. De entre los otros muchos autores que han denunciado igualmente el carácter ideológico que puede revestir la defensa de la globalización (para algunos como concepto clave del llamado "pensamiento único"), cabe destacar: COX, Robert W. (1996), "A Perspective on Globalization", en MITTLEMAN, James H. (ed.), *Globalization. Critical Reflections*, Londres: Lynne Rienner, p. 23; ESTEFANÍA, Joaquín (1996), *La nueva economía. La globalización*, Madrid: Ed. Debate, pp. 36-43; RAMONET, Ignacio (1995), "Pensamiento único y nuevos amos del mundo", en *Cómo nos venden la moto*, Barcelona: Icaria, pp. 58-62.

2. La fusión de "mundialización" e "interrelación de procesos" en el fenómeno globalizador no excluye, obviamente, la utilidad del uso de ambos términos por separado cuando lo que se trata es sólo una de las dos cosas. De ahí que al hablar de "mundialización" nos refiramos (como ocurre en francés con *mondialisation*) exclusivamente a la ampliación del ámbito geográfico en que se da un hecho o proceso.

3. GUNDER FRANK, Andre y GILLS, Barry K. (eds.) (1993), *The World System*, Londres: Routledge.

4. Véase BRAUDEL, Fernand (1990), *Escritos sobre la Historia*, Madrid: Alianza; en particular, el capítulo "Escritos sobre el presente", que recoge artículos publicados en *Corriere della Sera* entre 1982 y 1983.

5. ROBERTSON, Roland (1992), *Globalization. Social Theory and Global Culture*, Londres: SAGE, p. 179.

6. MADEUF, Bernadette y MICHALET, Charles-Albert (1978), "A New Approach to International Economics", *International Social Science Journal*, vol. 30, n° 2, pp 253-283.

7. DRUCKER, Peter F. (1986), "The Changed World Economy", *Foreign Affairs*, vol. 64, n° 4, primavera, pp. 768-791.

8. P. Krugman y A.J. Venables definen la globalización como "a closer integration of world markets" (KRUGMAN, Paul; VENABLES, Anthony J. (1995), "Globalization and the Inequality of Nations", *National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 5098*, abril, p. 3); Z. Qureshi se refiere de modo similar a "the growing international integration of markets for goods, services and capital" (QURESHI, Zia (1996), "Globalization: New Opportunities, Tough Challenges", *Finance & Development*, marzo, p. 30); igualmente, la OCDE define la globalización como "a process by which markets and production in different countries are becoming increasingly interdependent due to the dynamics of trade in goods and services and the flows of capital and technology" (OCDE (1993), *Intra-firm Trade*, París: OCDE, p. 7).

9. OCDE (1996), "Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators", *OECD Working Papers*, vol. IV, n° 16, París: OCDE, p. 7.

10. KRUGMAN, Paul (1995), "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, pp. 330-331.

11. HIRST, Paul y THOMPSON, Grahame (1996), *Globalization in question: the international economy and the possibilities of governance*, Cambridge: Polity, p. 22.

12. VAN BERGEIJK, Peter A.G. y MENSINK, Nico W. (1997), "Measuring Globalization", *Journal of World Trade*, vol. 31, n° 3, p. 167. Los datos a partir de los que los autores realizan sus cálculos están extraídos de MADDISON, Angus (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, París: Centro de Desarrollo de la OCDE. La variable considerada como idónea para medir la integración comercial es el *ratio* de exportaciones sobre el PIB a precios constantes, pues ésta elimina las distorsiones producidas por las diferencias nacionales en el incremento de los precios de bienes y servicios.

13. Datos más recientes de la Organización Mundial del Comercio reforzarían esta tesis, pues confirman que durante todo el período de posguerra el crecimiento del comercio mundial de mercancías ha sido superior al crecimiento de la producción mundial de mercancías: mientras que para el comercio de mercancías se estima un crecimiento medio de más del 6% durante el período 1950-1994, para la producción el crecimiento es del 4%; aunque la relación del crecimiento del comercio sobre el crecimiento de la producción se calcula en 1,6 para todo el período, se han producido variaciones importantes, de manera que durante 1974-1984 dicha relación sólo fue del 1,2, muy por debajo del 2,8 calculado para 1984-1994, con cifras incluso superiores para la segunda mitad de este período (Véase OMC (1995)), *International Trade. Trends and Statistics*, Ginebra: OMC).

14. OCDE (1997), "Globalisation and Linkages: Macro-Structural Challenges and Opportunities", *OECD Working Papers*, vol. V, n° 76, París: OCDE, p. 17.

15. DRUCKER, Peter F. (1997), "The Global Economy and the Nation State", *Foreign Affairs*, vol. 76, n° 5, p. 166.

16. El término triada fue acuñado en 1985 por K. Ohmae (*The Triad Power*, Nueva York: The Free Press.), pero no existe una definición geográfica precisa y ampliamente aceptada con relación a los países que formarían parte de cada polo; esta identificación no es más fácil a través de las organizaciones o acuerdos regionales de integración económica, pues la composición estatal de cada uno de ellos ha variado a medida que se producían ampliaciones.

17. Datos de OMC (1996), *International Trade Trends and Statistics*, Ginebra: OMC, recogidos en CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, París: Syros, p. 267. Para estos cálculos, Europa occidental comprende los quince miembros de la UE, además de Suiza, Noruega e Islandia; Norteamérica incluye Estados Unidos y Canadá; Asia oriental designa a Japón, China, Hong Kong, Malasia, Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Tailandia. Para algunos autores, el aumento del peso del comercio intrarregional no demuestra la existencia de un proceso de regionalización comercial, sino simplemente que los países que participan en los acuerdos comerciales regionales son más a raíz de las ampliaciones y su peso sobre el comercio mundial es mayor (LLOYD, P.J. (1992), "Regionalisation and World Trade", *OECD Economic Studies*, OCDE: París, p. 35).

18. OCDE (1996), "Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators", *OECD Working Papers*, vol. IV, n° 16, París: OCDE, pp. 37-47 y 53-55, sobre la base de OCDE (1994), *The Performance of Foreign Affiliates in OECD Countries*, París: OCDE.

19. Por ejemplo, en el año 1991 Estados Unidos tenía una balanza comercial de bienes y servicios negativa por valor de 28.000 millones de dólares, mientras que el superávit por el mismo concepto de Japón era de 77.800 millones de dólares; si se realizase el cálculo teniendo en cuenta la nacionalidad de las empresas, el déficit estadounidense se convertiría en un superávit de 164.100 millones de dólares, y Japón también mejoraría su balanza comercial hasta los 135.500 millones de dólares.

20. BHAGWATI, Jagdish (1997), "Fast Track to Nowhere", *The Economist*, 18 octubre, p. 26.

21. CABLE, Vincent (1996), "The new trade agenda: universal rules amid cultural diversity", *International Affairs*, vol. 72, n° 2, p. 245.

22. KRUGMAN, Paul (1996), *Pop Internationalism*, Cambridge, Mass.: The MIT Press (trad. 1997, *El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona: Ed. Crítica, p. 77).

23. De entre los diversos estudios que achacan las dificultades de los mercados laborales de los países desarrollados a los bajos costes del factor trabajo en países en desarrollo, pueden citarse como dos de los más relevantes: Comisión de las Comunidades Europeas (1993), *Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI. Libro Blanco* (Suplemento 6/93 del Boletín de las CE), Luxemburgo: Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas; WOOD, Adrian (1994), *North-South Trade, Employment, and Inequality*, Oxford: Clarendon Press.

24. Véase FREEMAN, Richard B. (1995), "Are your wages set in Beijing?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 3, pp. 15-32. En el mismo sentido, KRUGMAN, Paul (1994), "Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?", *Harvard Business Review*, julio-agosto, pp. 113-121.

25. En nuestro caso, preferimos la denominación "empresas transnacionales" en vez de "multinacionales", pues lo que caracteriza a estas empresas es su actividad transnacional, realizada más allá de las fronteras del estado de origen, y no necesariamente la multinacionalidad del factor trabajo o de la procedencia del capital.

26. Siguiendo las definiciones del FMI, de la OCDE y de la UNCTAD, se entenderá IED como la inversión orientada a la consecución de un interés duradero en una empresa localizada en un país diferente al del inversor, de manera tal que éste pueda influir significativamente en la dirección de dicha empresa. La OCDE fija el umbral de la distinción entre IED e inversión en cartera en el 10% de la inversión extranjera sobre el total de la empresa. Sobre las deficiencias y problemas que plantea esta definición, véase CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, París: Syros, pp. 76-79.

27. J.H. Dunning, uno de los principales estudiosos de la globalización productiva, integra en el modelo teórico denominado *OLI configuration* los cambios producidos por factores endógenos y exógenos a la

empresa que determinan el comportamiento de las TNC a lo largo del tiempo. Véase DUNNING, John H. (1993), *The Globalization of Business*, Londres: Routledge.

28. Según datos de 1993, el 33,3% del comercio mundial de mercancías y de servicios no financieros correspondía a las exportaciones realizadas entre matrices y filiales de las mismas TNC. En United Nations Conference on Trade and Development-Division on Transnational Corporations and Investment (UNCTAD-DTCI) (1995), *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*, Ginebra: Naciones Unidas, p. 193).

29. Véase "Mergers and Acquisitions", *Financial Times*, 22 octubre 1997, p. 12.

30. Véase CERNY, Philip G. (1994), "The dynamics of financial globalization: Technology, market structure, and policy response", *Policy Sciences*, vol. 27, n° 4, pp. 326-329 y CERNY, Philip G. (1995), "Globalization and the changing logic of collective action", *International Organization*, vol. 49, núm. 4, pp. 595-625.

31. Por citar algunos ejemplos, sólo seis empresas de neumáticos controlaban el 85% de la producción mundial en 1988, siete empresas de material médico producían el 90% del total mundial en 1989, y diez fabricantes de automóviles se repartían en 1994 el 76% de la producción mundial. Datos de la OCDE recogidos en CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, París: Syros, p. 116.

32. Véase MONEO, Jesús (1995), "Evolución global y nuevas tecnologías", en TAMAMES, Ramón (ed.), *Entre bloques y globalidad*, Madrid: Editorial Complutense, pp. 120-121. De acuerdo con la intensidad de los gastos en I+D, las industrias denominadas de alta intensidad (aeroespacial, electrónica y componentes, farmacia, instrumentos científicos, máquinas eléctricas,...) destinan como media más de un 10% del valor de la producción a I+D, las de media intensidad (química, automóvil, refino petrolífero, maquinaria no eléctrica,...) destinan una media de 1,7% a I+D, y las de baja intensidad (metales no férreos, textil, alimentación, vidrio, construcción naval,...) tan sólo destinan a I+D un 0,4% de media.

33. Véase PORTER, Michael E. (ed.) (1995), *Competition in Global Industries*, Boston, Mass.: Harvard Business School Press.

34. LIPSEY, Robert E.; BLOMSTRÖM, Magnus y RAMSTETTER, Eric (1995), "Internationalised production in world output", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, n° 5385, p. 45. El *World Investment Report 1997* calculaba que en 1994 el stock de IED mundial se situaba en el 9% del PIB mundial (UNCTAD (1997), *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Ginebra: Naciones Unidas, p. xv).

35. Véase UNCTAD-DTCI (1995), *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*, Ginebra: Naciones Unidas, pp. 4-7; y UNCTAD-DTCI (1997), *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Ginebra: Naciones Unidas, pp. xviii y 28-36.

36. BERGSMAN, Joel y SHEN, Xiaofang (1995), "Foreign Direct Investment in Developing Countries: Progress and Problems", *Finance & Development*,

diciembre, pp. 6-7. En este trabajo se analizan algunas de las variables decisivas que las TNC tienen en cuenta en el momento de decidir el destino geográfico de la IDE.

37. "Worldbeater, Inc.", *The Economist*, 22 noviembre 1997, p. 108.

38. HIRST, Paul (1997), "The global economy - myths and realities", *International Affairs*, vol. 73, nº 3, p. 417.

39. Uno de los trabajos de referencia sobre las ventajas competitivas que las TNC extraen de su vinculación con el país de origen es PORTER, Michael E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York: The Free Press.

40. PAULY, Louis W. y REICH, Simon (1997), "National structures and multinational corporate behavior: enduring differences in the age of globalization", *International Organization*, vol. 51, núm. 1, pp. 1-30.

41. Véase "The Myth of the Global Executive", *Financial Times*, 8 octubre 1997, p. 12.

42. Este nuevo escenario de las relaciones monetarias internacionales no sería ya un "sistema" con mecanismos precisos de funcionamiento, pero seguiría conformando un cierto "orden" en el sentido de unas reglas de juego generales aceptadas por las potencias económicas a través de la coordinación económica y monetaria para mantener zonas de referencia o *target zones* en las fluctuaciones de las monedas. Sobre las nociones de "sistema" y "orden" en las finanzas internacionales, véase TUGORES, Juan (1995), "Problemas actuales del sistema monetario internacional", en OROVAL, Esteve (ed.), *Crisi econòmica i nou context internacional*, Lleida: Ajuntament de Lleida, pp. 49-66.

43. Cabe apuntar la existencia de sistemas de cotización automática simultánea y permanente sin localización fija, como el utilizado en Nueva York por el mercado bursátil Nasdaq (*National Association of Securities Dealers Automatic Quotation*).

44. O'BRIEN, Richard (1992), *Global Financial Integration: The End of Geography*, Nueva York: The Royal Institute of International Affairs/Council on Foreign Relations Press, p. 7.

45. BOURGUINAT, Henri (1992), *Finance internationale*, París: Presses Universitaires de France, pp. 91-100.

46. Los *swaps* forman parte de un conjunto amplio y variado de productos financieros como son los "derivados" (opciones y futuros), que ofrecen a los inversores cierta estabilidad ante las variaciones de los tipos de cambio y tipos de interés. Estas innovaciones financieras surgen a raíz de las nuevas orientaciones de la teoría de la inversión en relación al concepto de riesgo, con el objetivo de cubrir los riesgos de volatilidad asociados a la flotación de las paridades, a las variaciones en los tipos de interés y a la actividad especulativa en las bolsas.

47. OCDE (1996), "Government Policies Towards Financial Markets", *OECD Working Papers*, vol. IV, nº 83, París: OCDE, pp. 5-7.

48. Véase al respecto "Survey: Investment Management", *The Economist*, 27 noviembre 1993, pp. 8-11.

49. HELLEINER, Eric (1994), "The world of money: The political economy of international political mobility", *Policy Sciences*, vol. 27, nº 4, p. 295.

50. CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, París: Syros, p. 48.

51. DRUCKER, Peter F. (1997), "The Global Economy and the Nation State", *Foreign Affairs*, vol. 76, nº 5, p. 162.

52. SIROËN, Jean Marc (1994), *L'économie mondiale*, París: Armand Colin, p. 58.

53. Véase "Capital goes global", *The Economist*, 25 octubre 1997, p. 100.

54. Por citar algunos ejemplos relevantes, los inversores nacionales poseen el 92% de las acciones bursátiles en Estados Unidos, el 96% en Japón, el 92% en el Reino Unido o el 89% en Francia. Datos de 1995 del FMI citados en CHESNAIS, François (1997), *La mondialisation du capital*, París: Syros, p. 54.

55. A principios de los años ochenta los economistas M. Feldstein y C. Horioka presentaron la tesis de la correlación entre integración financiera internacional creciente y disociación del ahorro y la inversión a nivel nacional. Esta simple y sugerente tesis sería contestada posteriormente por muchos economistas. Véase, al respecto, BOURGUINAT, Henri (1992), *Finance internationale*, París: Presses Universitaires de France, pp. 46-55.

56. Esta concentración se ha realizado de manera asimétrica, pues por el volumen diario de operaciones las plazas bursátiles de Nueva York, Tokio y Londres mantienen un predominio claro sobre el resto.

57. LÉONARD, Jacques (ed.) (1997), *Les mouvements internationaux de capitaux*, París: Economica, p. 170.

58. Véase CAIRNCROSS, Frances (1995), "A Survey of Telecommunications: The Death of Distance", *The Economist*, 30 septiembre.

59. KRUGMAN, Paul (1995), "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 1, pp. 338-339.

60. "Delivering the goods", *The Economist*, 15 noviembre 1997, p. 90.

61. Un ejemplo clásico es el de algunas zonas del sur de Canadá, que siguen comerciando desproporcionadamente más entre ellas que con zonas del norte estadounidense, sin que exista razón económica para ello.

62. "Delivering the goods", *The Economist*, 15 noviembre 1997, p. 89.

63. UNCTAD-DTCI (1997), *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Ginebra: Naciones Unidas, pp. 18-19.

64. Durante los años sesenta se concluyeron tan sólo 75 tratados bilaterales de inversión, durante los setenta el número acumulado de tratados concluidos era de 167, en los años ochenta este número ascendía a 386, y el 1 de enero de 1997 la cifra ya se situaba en los 1.330. *Ibidem*, pp. 19-20 y 366-369.

65. Véase, por ejemplo: WALLACH, Lori M. (1998), "Le nouveau manifeste du capitalisme mondial", *Le Monde Diplomatique*, febrero, p. 22; y "The Sinking of the MAI", *The Economist*, 14 marzo 1998, pp. 85-86.

66. Los Estados actuaron en tres sentidos: a) realizaron desregulaciones que permitieron a los operadores privados actuar con más libertad en los mercados (Estados Unidos permitió el surgimiento del Euromercado en los sesenta, y junto con el Reino Unido

adoptó medidas liberalizadoras desde finales de los setenta); b) supervisaron los mercados financieros y en situaciones de crisis actuaron como "prestamista de última instancia" (por ejemplo, en la crisis de la deuda iniciada en 1982 o en la crisis bursátil de octubre de 1987); c) renunciaron a aplicar controles de capital efectivos en episodios de ataques especulativos contra sus monedas (Reino Unido en 1976, Francia en 1983, Estados Unidos en 1979-80). Véase HELLEINER, Eric (1994), *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca, N.Y.: Harvard University Press.

67. Término utilizado con relación a las finanzas en HAAS, Peter (1992), "Introduction: epistemic communities and international policy coordination", *International Organization*, vol. 46, n° 1, pp. 1-35.

68. HELLEINER, Eric (1995), "Explaining the globalization of financial markets: bringing states back in", *Review of International Political Economy*, vol. 2, n° 2, pp. 334-337.

69. B.J. Cohen se refiere a la "perversa trinidad" (*unholy trinity*) para explicar la incompatibilidad intrínseca a la que se enfrentan los Estados al intentar mantener simultáneamente tres situaciones macro-económicas: estabilidad del tipo de cambio, ausencia de controles de capital, y autonomía de la política monetaria. Véase COHEN, Benjamin J. (1993), "The Triad and the Unholy Trinity: Lessons for the Pacific Region", en HIGGOTT, Richard; LEAVER, Richard; RAVENHILL, John (eds.), *Pacific Economic Relations in the 1990s: Cooperation or Conflict?*, Boulder: Lynne Rienner, p. 147.

70. SOBEL, Andrew C. (1994), *Domestic Choices, International Markets: Dismantling National Barriers and Liberalizing Securities Markets*, Ann Arbor: University of Michigan Press, p. 15. A.C. Sobel compara los casos diferenciados de Estados Unidos, Reino Unido y Japón.

71. De la comparación de los ritmos y formas de abandono de los controles de capitales por parte de Japón y Alemania en 1980-81 y de Francia e Italia a finales de los ochenta, J.B. Goodman y L.W. Pauly concluyen que aquellos Estados que recibían flujos de capitales se decidieron a liberalizar antes que aquellos que se enfrentaban a salidas de capital. Véase GOODMAN, John B. y PAULY (1993), "The Obsolescence of Capital Controls? Economic Management in an Age of Global Markets", *World Politics*, vol. 46, n° 1, pp. 50-82.

72. Esta es la conclusión a la que llegan S. Haggard y S. Maxfield al comparar la evolución de Indonesia, Chile, México y Corea del Sur. Véase HAGGARD, Stephan y MAXFIELD, Sylvia (1996), "The political economy of financial internationalization in the developing world", *International Organization*, vol. 50, núm. 1, pp. 35-68.

73. MADDISON, Angus (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, París: Centro de Desarrollo de la OCDE, pp. 19-31.

74. *Ibidem*, pp. 33-50.

75. GOODMAN, John B. y PAULY (1993), "The Obsolescence of Capital Controls? Economic Management in an Age of Global Markets", *World Politics*, vol. 46, n° 1, p. 51.

76. Aunque habitualmente se presenta la posición estadounidense como liberal también en el terreno financiero (véase, entre otros, STRANGE, S (1990),

"Finance, Information and Power", *Review of International Studies*, vol. 16, julio, p. 264), E. Helleiner demuestra cómo hasta los años cincuenta los Estados Unidos no son favorables a la convertibilidad monetaria y a la liberalización de los movimientos de capitales. Véase HELLEINER, Eric (1994), *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca, N.Y.: Harvard University Press, pp. 51-77.

77. Aunque con una concepción de la globalización más amplia que la aquí expuesta, lo estéril de los debates que la contraponen al Estado es también destacado por SHAW, Martin (1997), "The state of globalization: towards a theory of state transformation", *Review of International Political Economy*, vol. 4, n° 3, p. 498.

78. Véase HENDERSON, David (1992), "International Economic Integration: progress, prospects and implications", *International Affairs*, vol. 68 n° 4, pp. 651-652.

79. Compartimos la idea básica de J.A. Scholte con respecto a la existencia de elementos de cambio y continuidad en la adaptación del Estado a las condiciones económicas de la globalización, pero no parece realista proclamar, como él hace, el fin de la soberanía estatal, aunque sea entendiendo ésta como "poder supremo, comprehensivo y exclusivo sobre su jurisdicción territorial" (SCHOLTE, Jan Aart (1997), "Global capitalism and the state", *International Affairs*, vol. 73, n° 3, p. 442). La soberanía podrá ser repensada como concepto teórico y realidad empírica, pero seguirá existiendo mientras no surjan fuentes de autoridad política verdaderamente alternativas al Estado (véase WILLIAMS, Marc (1996), "Rethinking Sovereignty", en KOFMAN, Eleonore y YOUNGS, Gillian (eds.), *Globalization. Theory and Practice*, Londres: Pinter, pp. 109-122).

80. Datos del FMI recogidos en "The World Economy Survey: Spend, spend, spend", *The Economist*, 20 septiembre 1997, p. 11.

81. "The World Economy Survey: Still in command", *The Economist*, 20 septiembre 1997, p. 41.

82. Existe una clara correlación entre gasto estatal y desigualdad de renta: como media, en los países que destinan más del 50% del PIB a gasto público, el 20% más pobre de la población dispone del 7,4% del PIB y el 20% más rico dispone de menos del 40% del PIB; en los países que destinan menos del 35% del PIB a gasto público, el 20% más pobre de la población dispone del 5,6% del PIB y el 20% más rico dispone de más del 40% del PIB. Véase al respecto "The World Economy Survey: Democracy at a price", *The Economist*, 20 septiembre 1997, p. 19.

83. CERNY, Philip G. (1995), "Globalization and the changing logic of collective action", *International Organization*, vol. 49, núm. 4, pp. 609-610.

84. Sobre la competencia entre diferentes niveles de gobierno para proveer bienes y servicios no generados por el mercado, véase BRETON, Albert (1996), *Competitive Governments. An Economic Theory of Politics and Public Finance*, Cambridge: Cambridge University Press.

85. De las cuatro fuentes de poder estructural que en 1988 planteaba Susan Strange (*States and Markets*, Londres: Pinter), la referida a la seguridad era para la autora aquella en la que el poder estatal se mantenía con mayor peso. En 1996 Strange destacaba el crimen

organizado como uno más de los desafíos a los que los Estados se ven actualmente confrontados en su "retirada", pero los elementos básicos del monopolio estatal sobre el uso legítimo de la fuerza no han variado en absoluto (véase *The Retreat of the State*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 81-82 y 110-121).

86. Véase STRANGE, Susan (1990), "The Name of the Game", en RIZOPOULOS, Nicholas (ed.), *Sea-Changes: American Foreign Policy in a World Transformed*, Nueva York: Council on Foreign Relations Press, pp. 238-273.

87. Véase CERNY, Philip G. (1989), *The Changing Architecture of Politics: Structure, Agency, and the Future of the State*, Londres: SAGE.

88. La principal teorización sobre la "nueva diplomacia" es la realizada en STOPFORD, John y STRANGE, Susan (1991), *Rival states, rival firms: competition for world market shares*, Cambridge: Cambridge University Press. También de forma sintetizada en STRANGE, Susan (1992), "States, firms and diplomacy", *International Affairs*, vol. 68, n° 1, pp. 1-15.

89. COX, Robert W. (1992), "Globalization, Multilateralism and Democracy", en COX, Robert W. y SINCLAIR, Timothy (eds.) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press, p. 531.

90. COX, Robert W. (1996), "A Perspective on Globalization", en MITTELMAN, James H. (ed.), *Globalization: Critical Reflections*, Londres: Lynne Rienner, p. 26.

91. Sobre los efectos de la globalización financiera en este sentido, véase KURZER, Paulette (1993), *Business and Banking: Political Change and Economic Integration in Western Europe*, Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, p. viii, y COHEN, Benjamin J. (1996), "Phoenix Risen. The Resurrection of Global Finance", *World Politics*, n° 48, enero, pp. 285-286.

REFERENCIAS

- BERGSMAN, J. y SHEN, X. (1995), "Foreign Direct Investment in Developing Countries: Progress and Problems", *Finance & Development*, diciembre.
- BOURGUINAT, H. (1992), *Finance internationale*, París: Presses Universitaires de France.
- BRAUDEL, F. (1990), *Escritos sobre la Historia*, Madrid: Alianza.
- BRETON, A. (1996), *Competitive Governments. An Economic Theory of Politics and Public Finance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- CABLE, V. (1996), "The new trade agenda: universal rules amid cultural diversity", *International Affairs*, vol. 72, n° 2.
- CERNY, P.G. (1989), *The Changing Architecture of Politics: Structure, Agency, and the Future of the State*, Londres: SAGE.
- CERNY, P.G. (1994), "The dynamics of financial globalization: Technology, market structure, and policy response", *Policy Sciences*, vol. 27, n° 4.
- CERNY, P.G. (1995), "Globalization and the changing logic of collective action", *International Organization*, vol. 49, núm. 4.
- CHESNAIS, F. (1997), *La mondialisation du capital*, París: Syros.
- COHEN, B.J. (1993), "The Triad and the Unholy Trinity: Lessons for the Pacific Region", en HIGGOTT, R.; LEAVER, R.; RAVENHILL, J. (eds.), *Pacific Economic Relations in the 1990s: Cooperation or Conflict?*, Boulder: Lynne Rienner.
- COHEN, B.J. (1996), "Phoenix Risen. The Resurrection of Global Finance", *World Politics*, n° 48, enero.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993), *Crecimiento, competitividad, empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI. Libro Blanco* (Suplemento 6/93 del Boletín de las CE), Luxemburgo: Oficina de Publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas.
- COX, R.W. (1996): "A perspective on Globalization", en MITTELMAN, J.H. (ed.), *Globalization. Critical Reflections*, Londres: Lynne Rienner.
- COX, R.W. (1992), "Globalization, Multilateralism and Democracy", en COX, R.W. y SINCLAIR, T. (eds.) (1996), *Approaches to World Order*, Cambridge: Cambridge University Press.
- COX, R.W. (1996), "A Perspective on Globalization", en MITTELMAN, J.H. (ed.), *Globalization: Critical Reflections*, Londres: Lynne Rienner.
- DRUCKER, P.F. (1986), "The Changed World Economy", *Foreign Affairs*, vol. 64, n° 4, primavera.
- DRUCKER, P.F. (1997), "The Global Economy and the Nation State", *Foreign Affairs*, vol. 76, n° 5.
- DUNNING, J.H. (1993), *The Globalization of Business*, Londres: Routledge.
- ESTEFANÍA, J. (1996), *La nueva economía. La globalización*, Madrid: Ed. Debate.
- FREEMAN, R.B. (1995), "Are your wages set in Beijing?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 3.
- GEORGE, S. (1996), "Comment la pensée devint unique", *Le Monde Diplomatique*, agosto.
- GOODMAN, J.B. y PAULY, L.W. (1993), "The Obsolescence of Capital Controls? Economic Management in an Age of Global Markets", *World Politics*, vol. 46, n° 1.
- GUNDER FRANK, A. y GILLS, B.K. (eds.) (1993), *The World System*, Londres: Routledge.
- HAAS, P. (1992), "Introduction: epistemic communities and international policy coordination", *International Organization*, vol. 46, n° 1.
- HAGGARD, S. y MAXFIELD, S. (1996), "The political economy of financial internationalization in the developing world", *International Organization*, vol. 50, núm. 1.
- HELLEINER, E. (1994), "The world of money: The political economy of international political mobility", *Policy Sciences*, vol. 27, n° 4.
- HELLEINER, E. (1994), *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca, N.Y.: Harvard University Press.
- HELLEINER, E. (1995), "Explaining the globalization of financial markets: bringing states back in", *Review of International Political Economy*, vol. 2, n° 2.
- HENDERSON, D. (1992), "International Economic integration: progress, prospects and implications", *International Affairs* vol. 68, n° 4.
- HIRST, P. (1997), "The global economy -myths and realities", *International Affairs*, vol. 73, n° 3.

- HIRST, P. y THOMPSON, G. (1996), *Globalization in question: the international economy and the possibilities of governance*, Cambridge: Polity.
- KRUGMAN, P. (1994), "Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?", *Harvard Business Review*, julio-agosto.
- KRUGMAN, P. (1995), "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 1.
- KRUGMAN, P. (1996), *Pop Internationalism*, Cambridge, Mass.: The MIT Press (trad. 1997, *El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona: Ed. Crítica).
- KRUGMAN, P.; VENABLES, A.J. (1995), "Globalization and the Inequality of Nations", *National Bureau of Economic Research, Working Paper* nº 5098, abril.
- KURZER, P. (1993), *Business and Banking: Political Change and Economic Integration in Western Europe*, Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- LÉONARD, J. (ed.) (1997), *Les mouvements internationaux de capitaux*, Paris: Economica.
- LIPSEY, R.E.; BLOMSTRÖM, M. y RAMSTETTER, E. (1995), "Internationalised production in world output", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, nº 5385.
- LLOYD, P.J. (1992), "Regionalisation and World Trade", *OECD Economic Studies*, OCDE: Paris.
- MADDISON, A. (1995), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, Paris: Centro de Desarrollo de la OCDE.
- MADEUF, B. y MICHALET, Ch.-A. (1978), "A New Approach to International Economics", *International Social Science Journal*, vol. 30, nº 2.
- MONEO, J. (1995), "Evolución global y nuevas tecnologías", en TAMAMES, R. (ed.), *Entre bloques y globalidad*, Madrid: Editorial Complutense.
- O'BRIEN, R. (1992), *Global Financial Integration: The End of Geography*, Nueva York: The Royal Institute of International Affairs/Council on Foreign Relations Press.
- OCDE (1993), *Intra-firm Trade*, Paris: OCDE.
- OCDE (1996), "Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators", *OECD Working Papers*, vol. IV, nº 16, Paris: OCDE.
- OCDE (1996), "Government Policies Towards Financial Markets", *OECD Working Papers*, vol. IV, nº 83, Paris: OCDE.
- OCDE (1997), "Globalisation and Linkages: Macro-Structural Challenges and Opportunities", *OECD Working Papers*, vol. V, nº 76, Paris: OCDE.
- OHMAE, K. (1985), *The Triad Power*, Nueva York: The Free Press.
- OMC (1995), *International Trade. Trends and Statistics*, Ginebra: OMC.
- PAULY, L.W. y REICH, S. (1997), "National structures and multinational corporate behavior: enduring differences in the age of globalization", *International Organization*, vol. 51, núm. 1, pp. 1-30.
- PORTER, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York: The Free Press.
- PORTER, M.E. (ed.) (1995), *Competition in Global Industries*, Boston, Mass.: Harvard Business School Press.
- QURESHI, Z. (1996), "Globalization: New Opportunities, Tough Challenges", *Finance & Development*, marzo.
- RAMONET, I. (1995), "Pensamiento único y nuevos amos del mundo", en *Cómo nos venden la moto*, Barcelona: Icaria.
- ROBERTSON, R. (1992), *Globalization. Social Theory and Global Culture*, Londres: SAGE.
- SCHOLTE, J.A. (1997), "Global capitalism and the state", *International Affairs*, vol. 73, nº 3.
- SHAW, M. (1997), "The state of globalization: towards a theory of state transformation", *Review of International Political Economy*, vol. 4, nº 3.
- SIROËN, J.M. (1994), *L'économie mondiale*, Paris: Armand Colin.
- SOBEL, A.C. (1994), *Domestic Choices, International Markets: Dismantling National Barriers and Liberalizing Securities Markets*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- STOPFORD, J. y STRANGE, S. (1991), *Rival states, rival firms: competition for world market shares*, Cambridge: Cambridge University Press.
- STRANGE, S. (1988), *States and Markets*, Londres: Pinter.
- STRANGE, S. (1990), "Finance, Information and Power", *Review of International Studies*, vol. 16, julio.
- STRANGE, S. (1990), "The Name of the Game", en RIZOPOULOS, N. (ed.), *Sea-Changes: American Foreign Policy in a World Transformed*, Nueva York: Council on Foreign Relations Press.
- STRANGE, S. (1992), "States, firms and diplomacy", *International Affairs*, vol. 68, nº 1.
- STRANGE, S. (1996), *The Retreat of the State*, Cambridge: Cambridge University Press.
- TUGORES, J. (1995), "Problemas actuales del sistema monetario internacional", en OROVAL, E. (ed.), *Crisi econòmica i nou context internacional*, Lleida: Ajuntament de Lleida.
- UNCTAD (1997), *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Ginebra: Naciones Unidas.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT-DIVISION ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND INVESTMENT (UNCTAD-DTCI) (1995), *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*, Ginebra: Naciones Unidas.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT-DIVISION ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND INVESTMENT (UNCTAD-DTCI) (1997), *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, Ginebra: Naciones Unidas.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT-DIVISION ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND INVESTMENT (UNCTAD-DTCI) (1995), *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*, Ginebra: Naciones Unidas.
- VAN BERGEIJK, P.A.G. y MENSINK, N.W. (1997), "Measuring Globalization", *Journal of World Trade*, vol. 31, nº 3.
- WALLACH, L.M. (1998), "Le nouveau manifeste du capitalisme mondial", *Le Monde Diplomatique*, febrero.
- WILLIAMS, M. (1996), "Rethinking Sovereignty", en KOFMAN, E. y YOUNGS, G. (eds.), *Globalization. Theory and Practice*, Londres: Pinter.
- WOOD, A. (1994), *North-South Trade, Employment, and Inequality*, Oxford: Clarendon Press.